

株式会社 エイジェントヴィレッジ 活動レポート2024



CONTENTS

株式会社エイジェントヴィレッジ 事業案内2024

エイジェントヴィレッジについて

- 中期経営計画 P. 2
- 中期経営指針 P. 3
- 企業文化/理念体系 P. 4
- 当社の事業内容 P. 5
- サービス商品 P. 6

社内ウェルビーイングについて

- 健康経営の戦略 P. 7
- 業務品質の戦略 P.11
- 社員の資本を磨く取り組み P.12
- CSR活動 P.15
- リスキリング・社内部活動 P.16

お客様への取り組みについて

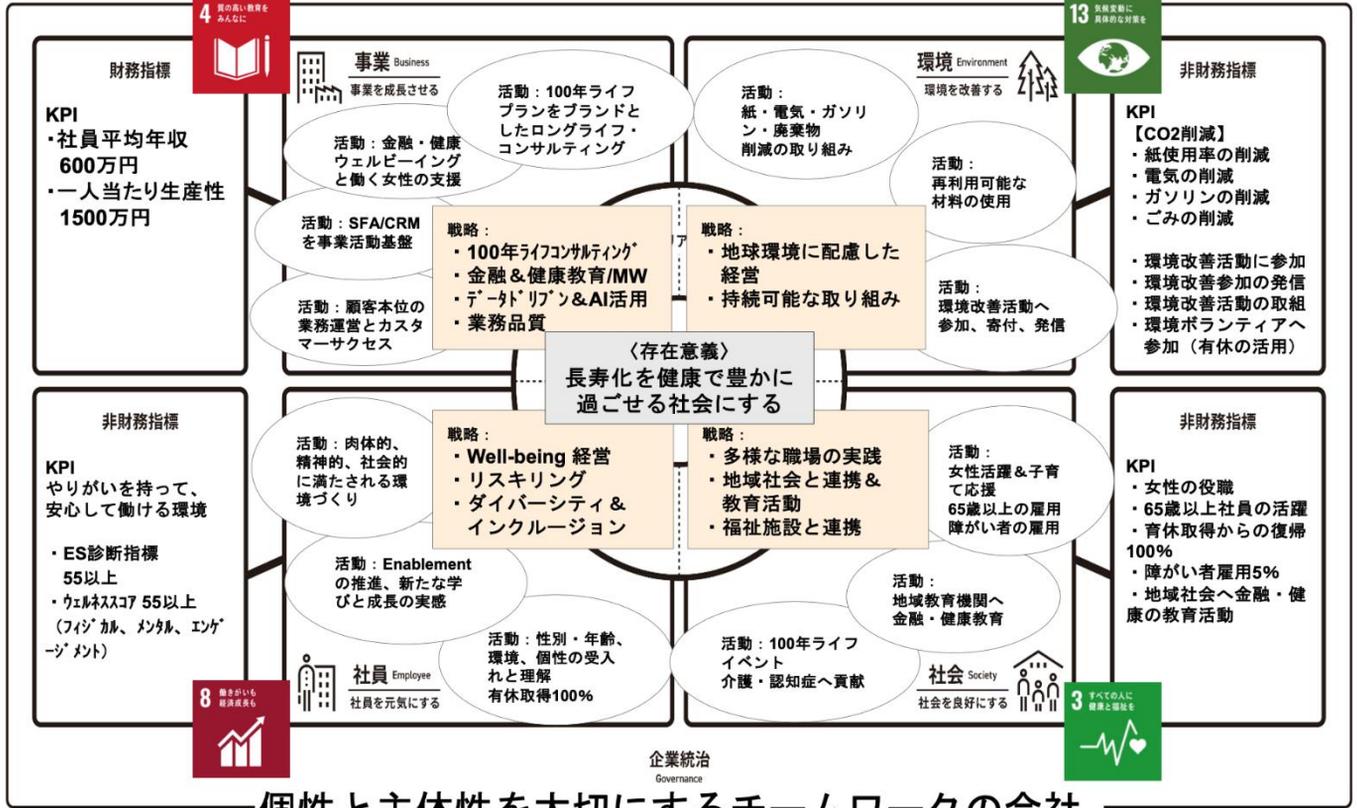
- お客様本位の業務運営に関する方針 P.17
～宣言とその取り組み～
 - ① お客様の最善の利益の追求
 - ② 客観性と公平性 利益相反の適切な管理
 - ③ 料金・手数料の明確化
 - ④ 重要なこと、難しいことをわかりやすく
 - ⑤ お客様にふさわしいサービスの提供
 - ⑥ お客様に頼られる人材育成への取り組み
 - ⑦ 理念経営に基づいた会社づくり
 - ⑧ 社会の一員の私たち
- 「顧客本位の業務運営に関する原則」 P.26

事業実績について

- 事業概要 P.27
- 沿革 P.29

中期経営計画(2024~2028)

中期経営計画(2024年~2028年) 統合諸表 5年後2028年の目指す会社



個性と主体性を大切にするチームワークの会社

2024年は中期経営計画を再定義する年となりました。統合諸表を活用し、事業・社員・社会・環境の4つの視点で5年先の2028年をイメージして創りました。統合諸表を使おうと思った背景はGDW(Gross Domestic Well-being)への取り組みです。GDP(国内総生産)に対しGDWは国内総充実で、質的向上をねらい、実感できる豊かさを測定する指標として用いられています。

私たちが目指している目的は「長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする」です。人生を主軸に置いたWell-beingの考えをベースに置き、ファイナンシャル・ウェルビーイング、ヘルス・ウェルビーイングに貢献したいと考えています。その為に、長生き時代を考慮したライフコンサルティングや金融経済教育・健康教育に力を入れていきたいと思っています。社内では、様々なデータを基に最良の判断に活かすデータドリブンや、この5年で急速に進化すると思われるAIを活用し、生産性を上げていきます。顧客本位の業務運営のレベルを上げるために業務品質を日々向上し続けます。

我が社員にもWell-beingを意識した働き方を推進し、リスクリングやダイバーシティ&インクルージョンの考えを取り入れていきます。

社会へは自社が多様な働き方を取り入れることで、様々なライフステージの関わりを提供し、地域社会と連携して金融・健康教育活動を推進していきます。福祉施設とも連携し、高齢化における社会課題やジェロントロジーにも金融・健康の分野で取り組みたいと思っています。

そして、環境への配慮へも取り組みます。地球温暖化などで年々レベルが上がる自然災害に危機感を抱き、備えと未来の子どもたちへの継承活動を様々な活動を通じて行なっていきます。

中期経営指針

2030 VISION

私たちは、
一人ひとりが自分らしく生き、
世界のHappyと感動が溢れる会社で働いています。

★会社のあり方

お客様、社員、家族、取引先、全ての人に利益があり、共に刺激し、尊敬しあえる会社

お客様も社員も長期にわたって守り続けられる、継続的に利益を出し続ける会社

★社員のあり方

常に知識をブラッシュアップさせ、想像力を発揮し、
お客様を尊重し、寄り添い、わかりやすく伝え、
最後まで忍耐強く、成功を追求する人

主体性があり、成長意欲があり、組織に貢献したいと思っている人

Misson 自分らしく生きる人たちに、世界一のHappyと感動を！

Purpose 長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする

6【事業計画】

第24期(2028年)	
売上高	600,000 千円
営業利益	30,000 千円
人件費/人数	12,000 千円
生産性	15,000 千円
社員数(正)	40 人

第22期(2026年)	
売上高	400,000 千円
営業利益	20,000 千円
人件費/人数	8,000 千円
生産性	13,000 千円
社員数(正)	30 人

第20期(2024年)	
売上高	200,000 千円
営業利益	10,000 千円
人件費/人数	4,000 千円
生産性	10,000 千円
社員数(正)	20 人

4【ビジョン】Vision

お客様、社員、家族、取引先、全ての人に利益があり、共に刺激し、成長し、尊敬しあえる会社

2024 → 2028 一人当たり生産性が1500万円

1【経営理念】Philosophy

新しい時代にあった安心と感動を提供し、ライフプラン・ビジネスプランを応援します！

5-1【事業戦略】

- 100年ライフのロングライフ・コンサルティング 金融・健康教育とライフプラン管理
- データドリブン+AI活用
- 顧客本位の業務品質
- Well-being経営の実践

5【中期経営戦略】

- 事業を成長させる5-1【事業戦略】
- 社員を元気にする ウェルビーイング、リスクリリング、ダイバーシティ&インクルージョン
- 環境を改善する 地球環境に配慮した経営
- 地域を良好にする 働き手不足の解消、地域連携 & 課題解決活動、社会福祉の向上

2【私たちの価値】Value

- 私たちが住む地球・社会・地域に貢献し、かけがえのない存在であります
- 環境の変化を敏感にとらえ、対応する勇氣を持ちます
- 関わる周りの人々に、夢を与える存在であります
- 身体の中からこみ上げる、ジワジワとした温かい気持ちを大事にします

7【現状の人材レベル】

・優しく思いやりがある
・協調性がある
・受容性
・長遠的な視点で仕事に取り組む
・親切である
・種やか
・我慢強い

・多くの業務をマルチタスクで進めている
・指示されたことは自力で解決できる
・助け合い、協力的である
・個々に得意な分野がある
・お客様に寄り添っている
・称賛し合える

8【5年後の社員人材像】

聞かぬ周りの人々に、思いやりを行動で示しチームワークを固める人材
会社のミッションを常に念頭に置き行動できる人材
自発的に考え、行動し、会社の目標に向けて実現できる人材
変化に対応する勇氣を持ち、積極的に課題解決にチャレンジできる人材
仕事に熱意を持って臨み、自身の責任を果たす人材
目標に対して信念を持って取り組める諦めない人材
自己啓発と相互啓発、常に美意識・プラス思考で成長を心がける人材
経営者意識をもって、自社の理念・ビジョン・方針を体現できる人材
方針と目標の実現に向けて、チームをまとめる行動力がある人材
高い目標に自らチャレンジし、コミットメントがある人材
部下の成長のために本気でぶつかっている、指導力を持った人材
中長期的な視点で見据えた計画の立案・計画的に行動できる人材

9【ギャップを埋めるために必要な課題】

理念共有	理念と働きがい結びつけ、実践
目標達成意欲	全社員が目標達成を意欲し、PDCAを回せる人材づくり
企画提案力	会社目標へコミットする為の企画・提案
業務効率化	仕組み化・マニュアル化、ルーレ化の推進と遵守
成長意欲	自己啓発とキャリアアップにつながる仕組み作り
責任感	仕事に対する責任感とチーム行動の意識
人材育成	計画的かつ継続的な教育の仕組み化、実践
顧客本位	顧客の理解、ストレスのない寄り添いの実践 NPS
理念共有	理念の浸透と事業計画への落とし込み
目標達成意欲	自らとチームの目標設定と達成支援、PDCAを徹底
企画提案力	事業計画を遂行する努力を惜しまない
業務効率化	評価による部下の課題の把握と継続的成長支援
成長意欲	戦線に基づいたアクションプランの立案と計画的推進
責任感	データドリブン
人材育成	salesforceで蓄積したデータを活用した施策を推進する

3【行動理念】Mental Attitude

- 1 誠実に行動し、誠意を持った対応をします
- 2 常に感謝の気持ちを持ちます
- 3 元気なあいさつで、自分を元気にし、相手を元気にします
- 4 相手の気持ちを思いやり、優しい気持ちで接します
- 5 ユーモアをもって、明るい気持ちで接します
- 6 身の回りの整理整頓を怠り、心をきれいにします
- 7 隙口は言わず、良いところをほめます
- 8 人の成功を喜びます
- 9 失敗を恐れず、失敗から学び、やらずに成長の機会を逃しません
- 10 向上心をもって、今よりもっと良くすることを考えます
- 11 神は細部に宿ると心得、目の前のことに全力で取り組みます
- 12 頼まれごとは試されごとと受け止め、積極的に行動します
- 13 夢を持ちたいと本気で思い、夢に向かっている人を応援します
- 14 プラスの言葉、動作、表情を使い、ワクワクする人生を呼び込みます
- 15 奇跡は起こるのではなく起こすもの、本気の思いで奇跡を起こします
- 16 人に影響力を与えて、流れを変える人になります

10【人事理念】Personnel

常に知識をブラッシュアップさせ、創造力を発揮し、お客様を尊重し、寄り添い、わかりやすく伝え、最後まで忍耐強く、成功を追求する人

11【事業運営コンセプト】

- お客様が
ここで相談したい、ここに頼みたいと思う、期待を超える会社
- 社員が
ここで成長したい、ここで社会に貢献したいと思う、運動感(ワクワク)がある会社

企業文化/理念体系

企業文化/理念体系 Company Culture/Philosophy System

Mission
私たちの使命

自分らしく生きる人たちに世界一のHappyと感動を！

Purpose
私たちの目的・存在意義

長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする

Vision
私たちの目指す姿

お客様、社員、家族、取引先、全ての人に利益があり
共に刺激し、成長し、尊敬し合える会社

Values
私たちの大切にしている価値観

地球・社会・地域にとって、かけがえのない存在
環境の変化を敏感に捉え、対応する勇氣
関わる周りの人々に、夢を与える存在
ジワっとした温かい気持ちを大事に

Philosophy
私たちの根本にある想い

新しい時代にあった安心と感動を提供
ライフプラン・ビジネスプランを応援！

Personnel Philosophy
私たちの人物像

常に知識をブラッシュアップさせ、創造力を発揮し、
お客様を尊重し、寄り添い、わかりやすく伝え、
最後まで忍耐強く、成功を追求する人

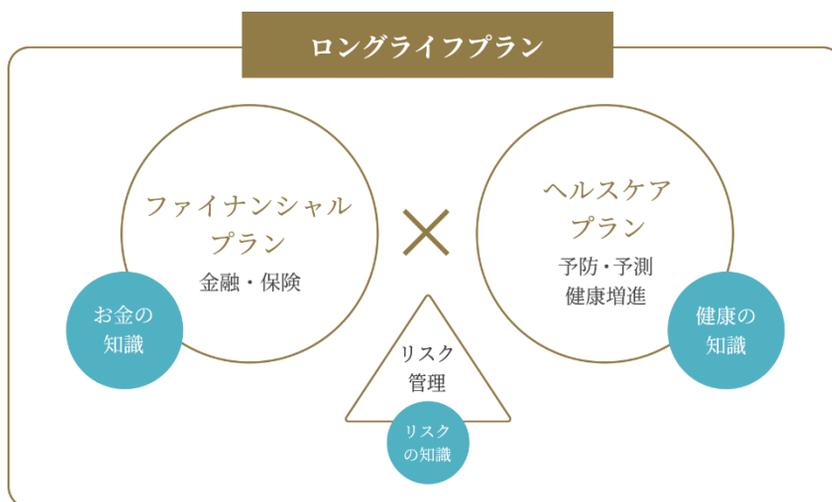
当社の事業内容

●ロングライフ・コンサルティング

長生き時代には、お金と健康の両方の寿命を延ばすマネジメントが必要で、さらには予期せぬ事態でも安心してライフプランを続けられるリスク管理も必要です。

Money Wellness®は、人生100年時代に今とこれからを自分らしく生きたいと思う人たちに、お金と身体と心の状態をより良くするためのロングライフ・コンサルティングサービスです。

Money Wellness®とは、ファイナンシャル・プランナーが本来取り扱うお金(Money)に、身体的、精神的、そして社会的に健康で安心な状態の(Wellness)を組み合わせた、こらからの新たな価値をあらわす言葉です。(※) Money Wellness®はエイジェントヴィレッジが取得している登録商標です。



●ファイナンシャル・コンサルティング

金融資産設計、タックスプランニング、相続・事業承継、リスクプランニング、不動産運用設計

●保険代理業、金融商品仲介業

〈取扱保険会社・証券会社〉

生命保険:

メットライフ生命保険株式会社、ジブラルタ生命保険株式会社、マニユライフ生命保険株式会社、アクサ生命保険株式会社、アフラック生命保険株式会社、エヌエヌ生命保険株式会社、オリックス生命保険株式会社、東京海上日動あんしん生命保険会社、SOMPOひまわり生命保険株式会社、

三井住友海上あいおい生命保険株式会社、FWD生命保険株式会社、大同生命保険株式会社、ソニー生命保険株式会社、メディケア生命保険株式会社

損害保険:

三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、Chubb損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、AIG損害保険株式会社、損害保険ジャパン株式会社、日新火災海上保険株式会社

証券会社:

株式会社SBI証券

確定拠出年金:

SBIベネフィット株式会社



金融経済教育と健康教育 「Money Wellness®」



今の日本国民に必要な「金融経済の知識」と「健康の知識」を提供します。

中小企業の社員の方々へ、企業型確定拠出年金や健康経営の制度の導入と運営のサポートを通じて、生産性向上の支援をいたします。



金融経済教育 企業型確定拠出年金

中小企業へはまだ導入が少ない従業員の年金制度の推進をいたします。

年金制度の導入は出発点で、その後の従業員への金融経済教育に力を入れています。一人ひとりのライフプランに基づき老後の必要資金を見える化し、目的を持って年金制度を利用していただくことで、積極的に利用をしていただけます。将来の備えの安心感が、ファイナンシャル・ウェルビーイングを高め、仕事への活力へとつながります。

健康教育 健康経営優良法人

長寿化の日本では、将来を活力ある生活を過ごすための日々の健康知識は欠かせません。健康経営は従業員へ健康習慣をつくるきっかけを提供するだけでなく、人的資本投資のベースになる考えへと進化しています。仕事を通じて人生を豊かに導くウェルビーイング経営の土台となる制度の導入と毎年進化していくための従業員への健康教育をサポートいたします。

100ten.school

100ten.schoolの事業を買収し、お客様向け、社員教育向けのマネーセミナー・個別コンサルティングを強化しました。



人生の選択肢が増える
お金の正しい知識を学ぶ

100ten schoolとは >

100ten schoolは、ファイナンシャルプランナー・社会労務士・税理士が集まった、資産運用・社会保険・税金など、お金の専門家集団です。お客様向けや、社員教育、会員向け、個人向けへの、マネーセミナー・個別コンサルティングを行っています。

健康経営の戦略

【健康経営の戦略】

1. **健康経営で解決したい経営上の課題**
ワークエンゲージメントの向上、プレゼンティーズムの向上、社員定着率の向上
2. **健康経営全体の具体的な数値目標**
エンゲージメント偏差値(FINCウェルネスサーベイ)
21年2月:54、21年8月:54、22年2月:54、22年8月:55、23年1:50、23年7月:57、**24年7月:55**
3. **健康経営全体の具体的な数値目標の設定に至った背景・根拠**
若い社員が辞めてしまう、社員間のコミュニケーションに課題、プレゼンティーズムとして肩こり・眼精疲労がある
4. **健康経営に対する経営者・役員の関与**
年初に経営課題として取り上げ、社内健康づくり担当者と年間計画を策定 施策を実行
5. **健康経営の実施により期待する効果**
生産性の向上・エンゲージメント高く業務に取り組むことができる

【社内課題】

- ワークエンゲージメント :「職場や部署の一体感が少ない」「同僚からの支援が少ない」
- プレゼンティーズム:肩こり・頭痛首の痛み・眼精疲労
- 社員定着率:2021年 71%(3年以上継続率50%)、2022年 85%(3年以上継続率48%)、2023年 87%(3年以上継続率54%)

【取り組み内容】

- 健康宣言事業への参加
- 運動機会の促進:社外ウォーキングイベント(年4回)、プロギングイベント(年2回)、ウォーキングマシン利用勸奨、朝礼ストレッチタイム(姿勢改善、肩こり、眼精疲労、腰痛防止など)
- 健康管理:健康診断受診率100%、再検査率100%、特定保険指導実施率100%、対象家族の健康診断受診率100%、KSP健康診断結果分析、カロママプラスアプリ(食生活、睡眠、体重、運動、水分管理)、FINCアプリ(運動、食生活、健康情報、フィットネス)、名古屋市主催の健康経営実証実験「でら健康チャレンジ」への参加(全社員)、シンなりたいジブンプロジェクト、ベジチェック
- 女性の健康:リンククロスライフイズサービスの利用、厚生労働省委委託女性就業支援全国展開事業による社員研修資料を用いた社内研修を実施(全社員対象)
- 教育研修:社内セミナー(Salesforceデータに基づく効果的なマネジメントについて、チャレンジシートよりPDCAワーク、ミッションステートメントについてのワーク)、健康経営アドバイザー資格取得勸奨(費用会社負担)、社内アカデミー(健康経営、ウェルビーイング)、健康情報の発信(社内chat)、協会けんぽ管理栄養士による食生活改善研修
- コミュニケーション促進:愛知こどもホスピスプロジェクト協賛コンサートの参加(希望社員)、お花見、他部署間交流を目的とした社内清掃、かんばんタイム、誕生日会、懇親会、HAPPYと感動の共有(毎月)、外部講師によるEDGsワークショップ
- 社員の家族とのコミュニケーション:社員の家族へ誕生日プレゼント、社内報、忘年会(会社へ招待)、部活動
- 社外活動:HP・SNS(facebook、X)による社外発信、健康経営コンサルティング自己宣言企業として宣言、健康経営の相談・会社見学会(3社)、健康経営に取り組む他企業と相互取材(3社)、「お金と健康」をテーマに講演、「健康経営の取組」をテーマに他社の社員教育を実施、ウェルビーイング×地域共創サミットin名古屋への参加
- 社外からの認定:健康経営優良法人2024ブライト500認定(日本健康会議)、スポーツエールカンパニー2024+認定(スポーツ庁)

【エイジェントヴィレッジ 健康宣言2024】

社員とその家族の健康増進に積極的に取り組みます。今年度は下記の目標に取り組み、社員とその家族の健康づくりを進めます。

健診を全社員受診 法令を遵守

受診勧奨の取組

- ・健康診断受診率100%
- ・勤務時間内の受診、事務にて予約勧奨、任意健診のススメ
- ・二次検査・保健指導受診率100%

ご家族にも健診 プロジェクト

- ・健診クーポンの発想到合わせた対象家族への案内
- ・受診有無を確認

ストレスチェックの実施

- ・半年1回のウェルネスサーベイ(ストレスチェック)の実施
- ・コンディションサーベイ、SEIKAを活用

管理職及び一般社員それぞれに対する健康の 教育機会の設定

- ・年1回管理職・一般社員へ健康をテーマに研修/講座の実施
- ・けんぽメルマガ・健康情報を発信

適切な働き方の実現

- ・有給取得率90%の促進
- ・社内への公開
- ・年次有給一斉付与

コミュニケーション促進

- ・誕生日祝い／Happyと感動の共有
- ・健康を意識したイベントの実施
- ・イベントを通じ社内交流

病気の治療と仕事の 両立支援

- ・相談窓口・保険の付帯サービス活用を推進
- ・時間単位有休／働き方宣言／テレワークの活用を促進

食生活の改善

- ・乾杯タイム、野菜や果物摂取の栄養に関し健康情報の提供
- ・5月食生活強化月間：食生活改善の研修実施

運動機会の促進

- ・運動イベントの開催(年4回)
- ・スポーツクラブの利用補助
- ・ストレッチタイムの実施
- ・ウォークマシンの活用を推進

女性の健康保持・増進に 向けた取組み

- ・婦人科健診の勧奨と出勤日の認定・協会けんぽからの情報提供
- ・ライフイズを活用、専門家チャット
- ・理解促進の研修

社員の感染症予防

- ・麻疹風疹ワクチンに関する研修と情報提供
- ・消毒液の設置
- ・マスク配布

長時間労働への対策

- ・4月、10月働き方宣言の更新
- ・長時間労働の該当者(AVの場合20時間超～80時間未満)はマネージャー・産業医による面談指導

メンタルヘルス不調者 への対応

- ・社内・社外の相談窓口の定期的な周知
- ・One-on-oneの実施、産業医面談の勧奨

喫煙率低下・ 受動喫煙対策

- ・就業時間中の禁煙
- ・健康アプリの活用、12月啓発月間

【2023年度 実績】

- ★健康診断受診 100%
- ★再検査受診 100%
- ★特定保険指導実施 100%
- ★家族健康診断受診率100%

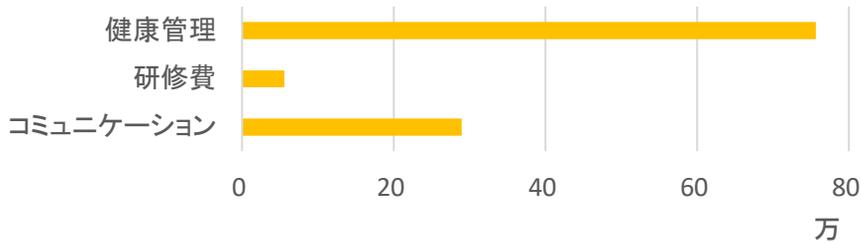
健康診断二次検査率 の減少

- ・シンナりたい自分プロジェクトで生活習慣の見直し

令和3・4年度「健康宣言
チャレンジ事業所」として
表彰されました

【健康経営個別施策に対する投資額】

健康経営個別施策に対する投資額(2024年)



【健康経営の取り組みによる効果】

プレゼンティーズム

朝礼時にストレッチを実施
姿勢改善、肩こり防止、眼精疲労マッサージなど

<結果>

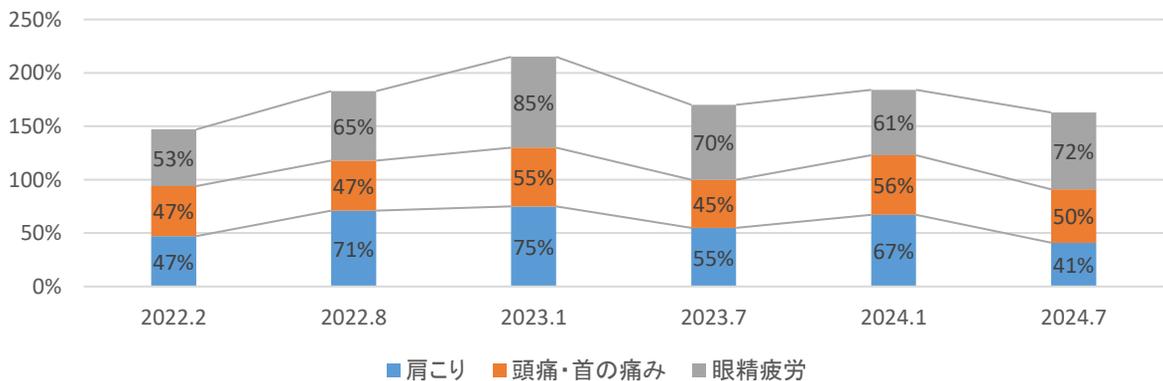
頭痛・首の痛み 6%改善
肩こり 26%改善



ストレッチタイム

パフォーマンスに影響を与えている症状

ウェルネスサーベイ回答より



コミュニケーション



コミュニケーションイベント

社員誕生日、忘年会、お花見、かんぱいタイム(7~9月)、他部署間交流社内清掃活動、EDGsワークショップ

<結果>※社内アンケートより

- コミュニケーションが増えた 78.9%
- 水分摂取量が増えた 94.7%
- 生産性が向上した 84.2%

運動機会の促進

<ウォーキングイベント>

- ・大同生命秋のウォーキングキャンペーン(10月)
- ・大同生命春のウォーキングキャンペーン(2月)
- ・企業対抗さつきランアンドウォーク(5月)
- ・プロギングイベント(5月)
- ・大同生命夏のウォーキングキャンペーン(6月)

<結果>

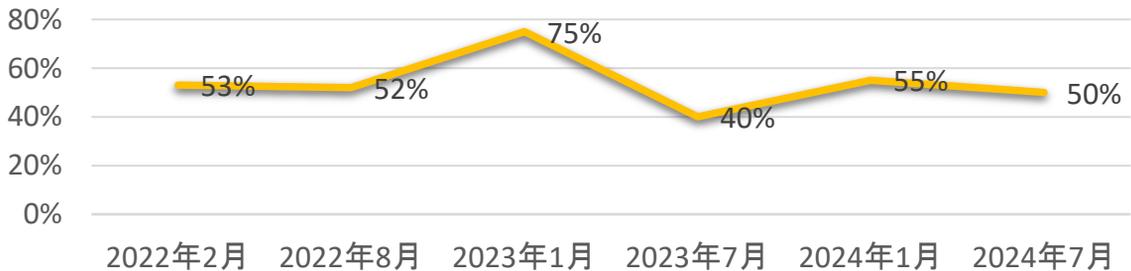
- 歩行習慣が悪い人:5%改善
- 運動習慣がない人:17%改善

ウォーキングイベント

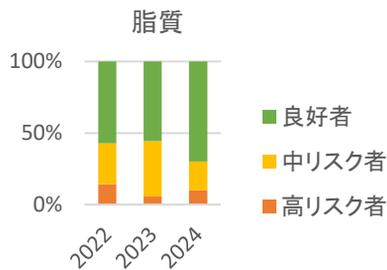


歩行習慣が悪い人の割合

ウェルネスサーベイ回答より



行動変容



行動変容

- ・名古屋市主催の健康経営実証実験「でら健康チャレンジ」への参加(睡眠・食事・運動・歩数・体重管理)
- ・シンなりたいジブンプロジェクト
- ・ベジチェック体験
- ・協会けんぽ管理栄養士による食生活改善研修

<結果>

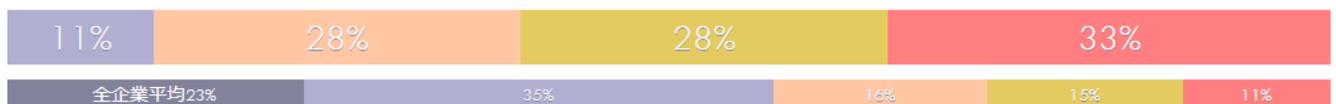
- 行動変容ステージ
改善後半年未満+半年以上:11%増加
- 健康診断結果
脂質高リスク者+中リスク者:15%改善

行動変容ステージ

- 生活習慣を変えることに無関心
- 関心はあるが実行していない
- 改善しようとしている
- 改善してから半年未満
- 改善してから半年以上

ウェルネスサーベイ回答より

今回



前回



業務品質の戦略

【業務品質の戦略】

「業務品質評価運営」は、生命保険協会が主体となり、業務品質評価基準に基づいて生命保険乗合代理店を調査し、業務品質向上をサポートする消費者のための取り組みです。その結果については消費者向けに公表を行います。

目的： 自社の取り組み状況を確認、自己チェックにより発覚した不十分な 取り組みについて、改善を行うことで業務品質の向上につなげる。

【取り組み内容】

顧客対応／アフターフォロー／個人情報保護／ガバナンス の4要素について消費者にとって理想的な代理店として求められる取り組みを行っているかをチェック。不足がある場合には改善をしていきます。

顧客対応

・お客さまに心のこもった対応とプロフェッショナリズムを感じていただくため、最高のパーソナルサービスを提供できるよう心がけています。全募集人は保険・金融、コンプライアンスの知識はもちろんのこと、IT技術の習得や能力開発にも取り組んでいます。年に2回行われる評価には、業績だけではなく、行動、能力、情意にも評価基準を設け、上席と面談をしながら目指すべきスキルを確認し研鑽を図っています。

アフターフォロー

・当社では約3700世帯のお客さまの契約をお預かりしています。そのお客さまのアフターフォローを万全にするよう、お客さま情報を一元管理し、誰でも対応できるよう取り組んでいます。長寿化へ環境が変わる現在では、お客さまのライフプランゴールへ伴走出来るようカスタマーサクセスに力を入れ、ワークショップやメルマガなどを通じて長寿化に必要なお金や健康の知識を身につけていただくことにも力を入れています。

個人情報保護

・年間の教育計画に個人情報保護に関する内容を組み込み、具体的な事例(標的型メールやランサムウェア等)についての研修も交えながら、従業員への個人情報保護に関する教育に力を入れています。

ガバナンス

・経営理念など会社が大事にしていることを解説した「会社のトリセツ」を全従業員に配布し、日常の業務や会議等に活用しています。従業員の働きがいを高める取り入みにも力を入れ、働く場所や時間を自分で決める働き方宣言や、副業・兼業、健康経営にも取り組んでいます。健康経営優良法人認定を年7年連続取得し、上位500社が選出されるブライト500に4年連続認定されています。

【認定結果】

本制度は生命保険協会から2022年に公表され、エイジェントヴィレッジは第一回審査へエントリーし、2023年2月22日開催の「代理店業務品質審査会」において、すべての基本項目を達成した代理店として認定を受けました。2024年度の更新基準を満たし2年目の認定を継続しています。



生命保険協会による乗合代理店業務品質調査の結果、評価基準の基本項目をすべて達成しました。
(2026/3/31迄有効)

2024年2月現在
全国認定代理店:83社
愛知県認定代理店:7社

社員の資本を磨く取り組み

社外へ社内の取り組みを発表！

コーポレート部の社員が、社内の取り組みについて取りまとめ、発表イベントや研修の場で発表をしました。



SalesforceのSFUG CUPにエントリー：
石倉塔子さん
(コーポレート部)

業界品質認定を受けた
Salesforceの活用術

株式会社エイジェントヴィレッジ
石倉 塔子

 Agent Village
LONG LIFE CONSULTING



SOMPOひまわり生命
社員研修で講演：
安倍亜紀さん
(コーポレート部)

AGENT VILLAGE
健康経営の取組

2024.5.21



ES診断(従業員満足度調査) 年2回(4月・10月)実施

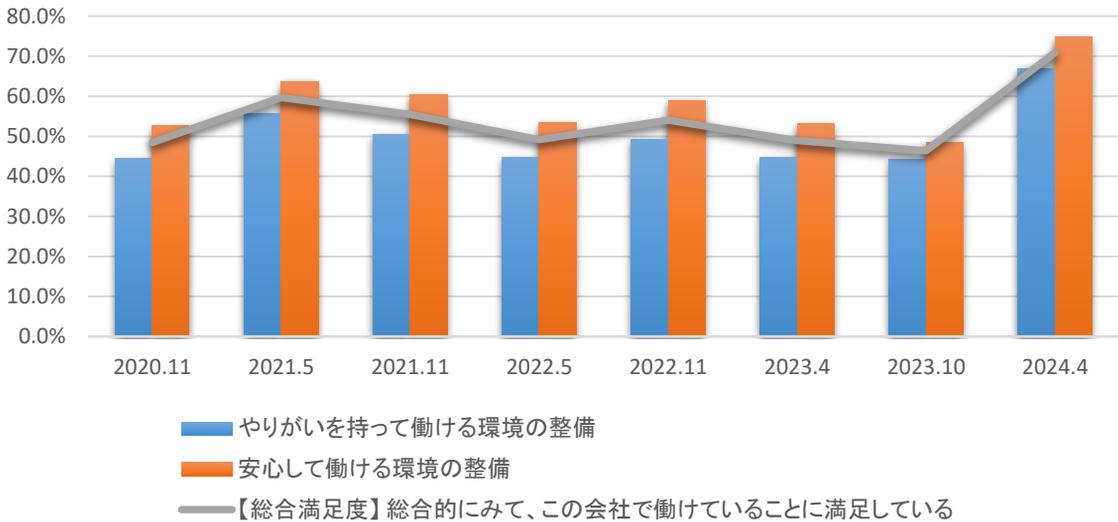
【やりがいを持って働ける環境の整備】

- ・理念ビジョンへの共感:5問
- ・仕事への誇り・ステイタス:6問
- ・自分の将来像:6問

【安心して働ける環境の整備】

- ・社員間の関係性:6問
- ・上司への信用・信頼:6問
- ・働きやすい環境:5問
- ・衛生的な環境:5問
- ・報酬/評価制度:5問
- ・理念・ビジョンと合致した採用活動:5問

従業員満足度 推移表



福利厚生制度

働きがい 働き方をデザイン

ワーク・ライフ支援制度
フレックス勤務

社外副業・社内副業
(タスクPass)制度

有給休暇 休みをデザイン

年次有給休暇の計画的
付与制度

アニバーサリー休暇

ファミリーデー休暇

1週間連続休暇

勤続10年お疲れ様休暇
1ヶ月

時間単位の有給休暇

スキル・生産性アップ 自己成長をデザイン

キャリア支援制度

読書手当

ウルトラワーク

福利厚生制度 ライフプランをデザイン

長生き時代の資産形成
企業型DC

いつまでも働ける
職場環境

長生き時代の健康管理
健康経営

保険料補助

働きやすい環境の整備

育児休業取得率 100%

【過去3年間実績】 男性社員 1名 / 女性社員 2名

時短社員(パート含む) 2名

業務委託契約(副業) 3名

従業員定着率



社員の声 (育児休業からの復帰)

サービス部 渡邊彩加



2024年4月より育児休暇から職場復帰いたしました。
復帰前は、家事・育児と仕事の両立に対する不安もありましたが、
会社が柔軟な働き方を提案してくれたことにより、少し気持ちが軽くなったことを覚えています。
復帰後は、子供の体調不良が頻繁にありましたが、テレワークや時間単位の有給休暇を活用する
ことで、業務を止めることなく、できる時間に仕事を進めることができました。このような柔軟な制度が
整っているだけでなく、周囲の理解とサポートにより、活用できることに感謝しています。
また、現在チームとして通常勤務と時短勤務の区別なく、同等の役割を与えて頂いていることも嬉しく
思っています。現状は自身の勤務形態により周囲にご迷惑をおかけしていることも多いですが、この
感謝の気持ちを忘れず、今後同じように育児や介護などを経験する方がいらっしゃった際にはサポ
ートし貢献できたらと思っています。

社外からの認定

経済産業省(日本健康会議)

健康経営優良法人2024中小規模法人部門
ブライツ500(4年連続)

スポーツ庁

スポーツエールカンパニー2024+認定

一般社団法人生命保険協会

業務品質評価基準認定代理店 認定(2年目)
全国83社・愛知県7社が認定



CSR活動

【令和6年能登半島地震愛知県義援金】

愛知県が取りまとめている義援金に参加

→会社から50,000円、社員から11,000円の寄付金が集まりました。

【ワンダラー・ドネーション(ODD)】

メットライフ生命保険の社会貢献プログラムに参加、寄付先は毎年全社員で見直しています。

→売り上げの一部を「公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパン」に寄付いたしました。

【公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパン】

郵便物の古切手を収集

→難病と闘っている子どもたちの夢をかなえるための活動資金となります。

【厚生労働省 がん対策推進 企業アクション】

推進パートナーに参画

→「はたらく人をがんから守る」ために職場でのがん対策を実施

【大同生命プレゼンツ ウォーキングキャンペーン 年3回】

チャリティ企画と連動したウォーキングイベントに参加

→こども食堂を支援している「むすびえ」に歩いた歩数に応じた金額が寄付されました。

【NPO法人愛知こどもホスピスプロジェクト】

愛知こどもホスピスプロジェクトに賛同

→チャリティーコンサートのチケットを購入し社員と、取組にご賛同をいただいたお客様が「今宵はスペシャルなコンサート」を鑑賞しました。



【森永製菓 inゼリー-presents みんなでエンジョイプロギング】

プロギングイベントに参加

→ウォーキングをしながらごみを拾い、地域の清掃活動を実施しました。



リスキリング

【Agent Village アカデミー】

社内教育システムを構築

入社時研修から各レベルに応じた研修がいつでも受講可能

業務マニュアル、専門知識、業務知識、コミュニケーション、リーダーシップ、健康経営など

【研修】

・社内・社外の研修を随時開催

【会社からの支援】

・推奨資格受験料補助

・読書手当(月1冊)

【生涯学習】

・部活動 ウクレレ部

・己書幸座 セミナーを開催

【プレゼンテーション大会へのチャレンジ】

・Salesforce社によるSFUG CUP2024に出場



社内部活動

ウクレレ部(2022年2月発足)

参加者:社員・社員の家族・取引先・取引先の家族(約15名)

活動日:毎月第三日曜日

講師:片桐基博先生

【取組曲】

- 夏色(ゆず)
- 日曜日よりの使者 (THE HIGH-LOWS)



【活動報告】

活動3年目となり、大きなチャレンジとして愛知最大級のウクレレフェス「鯨レレ万博」にエントリーしました。発表曲を決めて片桐先生と話し合いながらアレンジを加えたり、7分間という持ち時間に対応できるリズムを模索したり手探りで進めていましたが、中盤で先生が体調を崩され、そのままご逝去されました。一緒にステージに立つつもりで練習に励んでいたのが、悲しみと不安な気持ちがありました。諦めずに先生に言われ続けた「笑顔」を忘れずに本番を楽しむことができました。引き続き部活動は継続いたします。



お客様本位の業務運営に関する方針

“お客様とのつながりが永遠になるとき”を私たちは大切にしています。私たちの取り扱う商品は目に見えないものです。そのためお客様が感じていただく“コト”を大事にしたいと思っています。また、一度販売したら終わり、といった商品でもありません。お客様の一生涯、もしくはお子様、お孫様と世代を超えたお付き合いになることもあります。それらのことを踏まえて、お客様との長いお付き合いに思いを馳せ、こちよさを大事にしなが私たちは精一杯の努力をしております。

①お客様の最善の利益の追求

〈宣言〉

私たちは高度な専門的な知識と職業倫理を常に持ちながら、短期的ではなく長期的な視点で、お客様にとっての最良の利益を考えてまいります。そのためにお客様の想いに傾聴し、お客様の感じることを先回りして考え、その想いに応えていきます。

〈取り組み〉

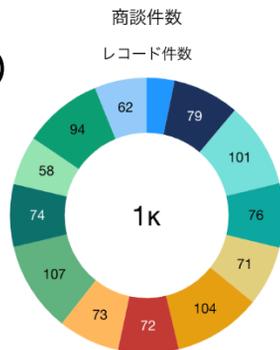
長期的な視点でお客様の最良の利益を考えるにあたり、お客様のライフプラン・ビジネスプランを伺いプランに合ったご準備を提案します。その為に四半期ごとに推奨商品を全社員で選定し、推奨商品やその活用方法について勉強会を実施。知識レベル向上と属人的ではなく誰でも均一で良質なサービスを提供することによりお客様と長期的な関係の構築を目指します。

訪問件数2,189件(2023)

→2,233件(2024)

商談数857件(2023)

→1,004件(2024)

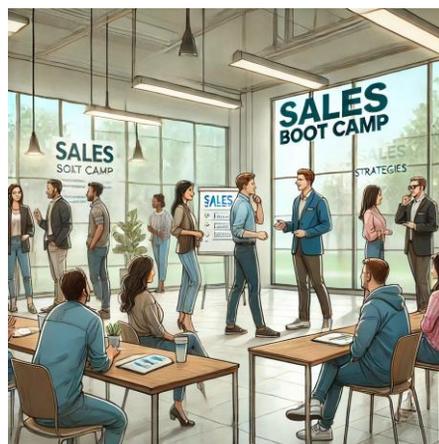


営業ブートキャンプ

四半期ごとにテーマを決めて営業社員全員参加で毎朝実施。

最初に人間学などの本の朗読を15分行い感想を言い合い、続いて法人・個人とテーマに分かれてロープレを35分間おこないました。

お客様との面談時間を勤務時間の30%(一日2.4時間確保)することを求めました。



②客観性と公平性 利益相反の適切な管理

〈宣言〉

私たちは自分らしく生きるお客様のライフプラン・ビジネスプランを応援するために、将来へのファイナンシャル・プランニングとその実行支援をいたします。その際、専門的な知識に基づいた客観性とお客様が不利益にならないよう公平性を意識しながら、利益相反のある場合は適切な管理をいたします。誠実に行動し、誠意を持った対応をいたします。

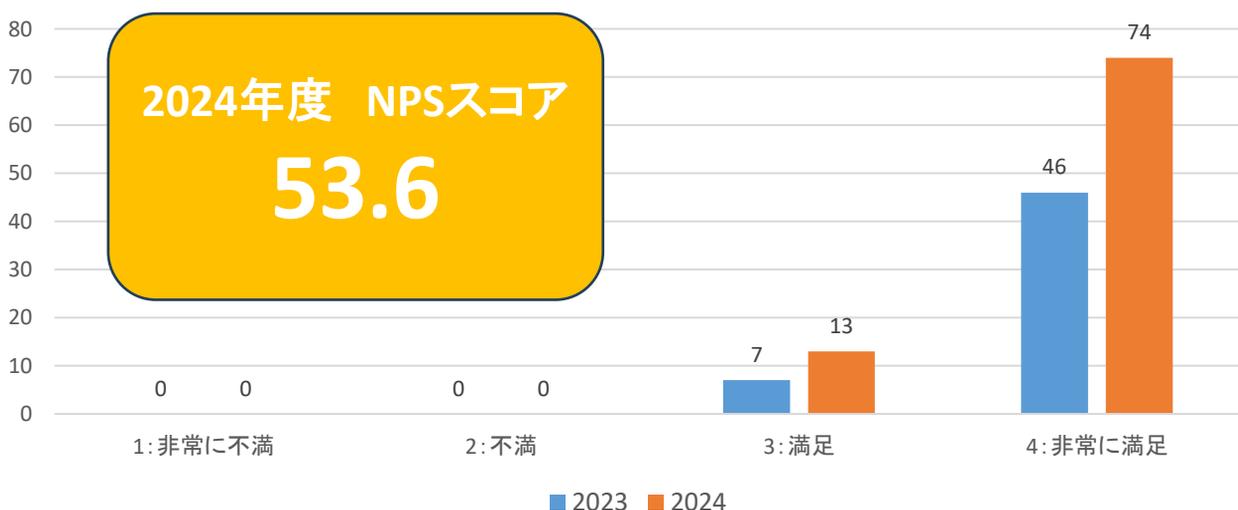
〈取り組み〉

- ・お客様の幅広いニーズにお応えしていくために、複数の生命保険会社・損害保険会社及び証券会社の商品の取り扱いを行っております。また、ご加入後もお客様にご満足・ご安心いただき保険金融商品契約をご継続いただくため、募集方針を定め保険・金融商品募集を行っております。
- ・エイジェントヴィレッジ勧誘方針・個人情報保護方針に沿って、お客様に質の高いサービスの提供をいたします。
- ・経営方針で「推奨保険・証券会社」および「推奨保険・金融商品」を決定し、四半期に一度定期的に見直しを行っております。
- ・募集履歴の全件モニタリングを管理部門が行う事で、適切な提案が行われているか、不適切な乗換が無いかなどを検証しています。
- ・早期消滅についても履歴としてシステム内で上席に報告し、検証する体制を整えています。

【推奨方針】市場動向に加えて、引受会社の経営姿勢やESGへの取り組み、時代に合った商品力、保険金・給付金支払い時などのアフターフォロー体制、加入のしやすさなどを踏まえて、顧客のニーズごとに推奨保険会社・証券会社とその推奨商品を決定しています。

※商品ラインナップの整備に関し、商品の選定及び改廃に関する結果は「エイジェントヴィレッジのご案内 保険・金融商品のご提案にあたって」にて公表しております。

複数のご提案プランからお客様に合ったプランを選べましたか？



③料金・手数料の明確化

〈宣言〉

私たちが提供するサービスの料金、金融商品、保険商品等の公開されている手数料については、お客様に理解できるよう事前に説明し、納得を得ていただいたことを確認してサービスの提供をすることといたします。

〈取り組み〉

- ・ご契約に際しての重要事項(「契約概要」「注意喚起情報」「目論見書」等)を用いて、お客様が負担する各種手数料・その他の費用を明確に示し、その手数料がどのように関わるもののかなど、お客様が理解できるように努めます。特に、特定保険についてはお客さまのご負担になる費用(保険契約関係費・資産運用関係費)を丁寧に説明するよう努めてまいります。
- ・記録を残すシステム・チェック機能を構築しています。さらに定期的なモニタリングを実施しています。

④重要なこと、難しいことをわかりやすく

〈宣言〉

私たちはファイナンシャル・コンサルティングの専門家として、お客様に専門的サービスを提供できる適切な水準の能力、スキル及び知識を習得することを日々努めています。サービス・金融商品・保険商品等の販売・推奨に係る重要な情報や専門的で難しいことも、分かりやすくお客様が理解できるようお伝えいたします。

〈取り組み〉

- ・申込に際しては、事前に十分な情報を提供し、お客様がご理解・ご納得いただいているかを確認します。投資リスク・為替リスクをもつ外貨建て保険や変額保険等の特定保険商品については、お客さまの取引経験、金融知識、商品内容等を踏まえて、誤解を招くことのないよう都度確認しながら、わかりやすく説明するよう努めております。
- ・お客様が誤認しやすい情報や、不利益となり得る情報については、口頭のみでの説明ではなく、保険会社が作成したパンフレットやチラシを活用し明示をしております。さらに商談の履歴として使用したパンフレット・資料の証跡を残す運用となっております。
- ・重要な情報として、契約から保有期間、また解約の段階において、お客様がご負担する費用がどのようなサービスの対価であるかを必ずご説明し、ご理解いただいた上でお客様に最終決定をいただくというプロセスを徹底しております。

※当社はお客様にご選択いただくことがお客様の利益につながると考えておりますので、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨などは行っておりません。

ご加入中の商品についてご理解・満足
いただけていますか？(既契約アンケート)



提案の内容はわかりやすかったですか？
(新契約アンケート)



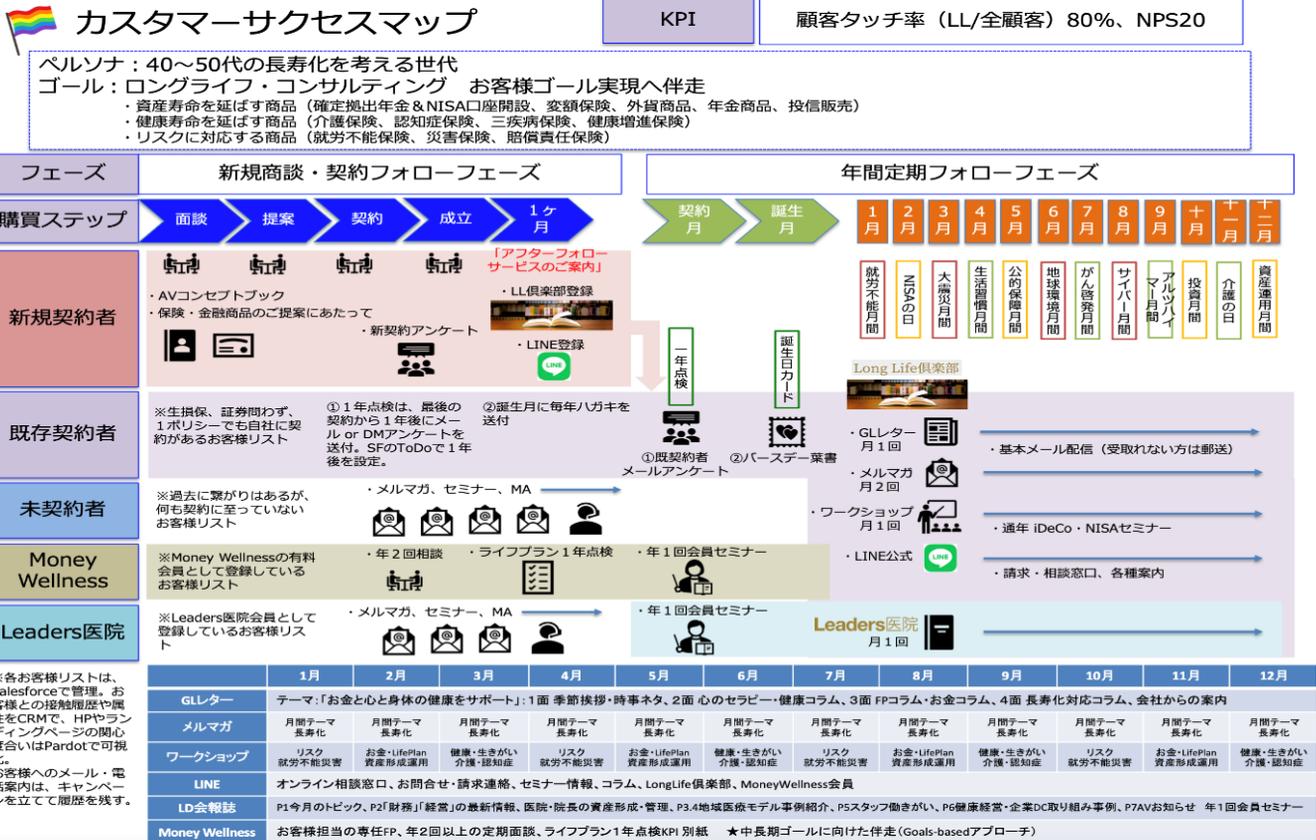
⑤お客様にふさわしいサービスの提供

〈宣言〉

私たちはお客様のことをよく理解し、専門家としてお客様にとって最善となるようサービスを提供いたします。そのためにお客様とのコミュニケーションを定期的にとり、環境の変化を敏感に捉え、顕在化しないニーズにも対応できるよう努めます。

〈取り組み〉

- ・お客さまへふさわしい金融商品・サービス提供をするため、商品に関する知識・購入経験・購入目的・財産状況などの商品の特性に応じた必要な事項を把握させていただいております。
- ・保険契約及び金融商品契約をお勧めするにあたっては、妥当な保険金額・給付金額・投資金額など、お客さまの資力・財産・その他の属性を勘案し適合性の原則に即した運営管理をしております。
- ・70歳以上のお客さまへのご案内時はご親族の同席をお願いしております。
※70歳以上のお客さまへ特定保険契約(外貨建生命保険・変額保険)販売時にはご親族の同席及び、複数回の面談をお願いしております。
- ・お客様へ販売・推奨等を行った商品や、当該商品の販売・推奨等の方法の履歴を残し管理部門がモニタリングする事で提案内容がふさわしいものであることを検証しています。
- ・金融商品・サービスの販売後においてお客さまの意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップをおこなっております。
- ・お客様へ身体と心とお金の知識・情報提供として定期的なワークショップ・セミナーを開催しています。



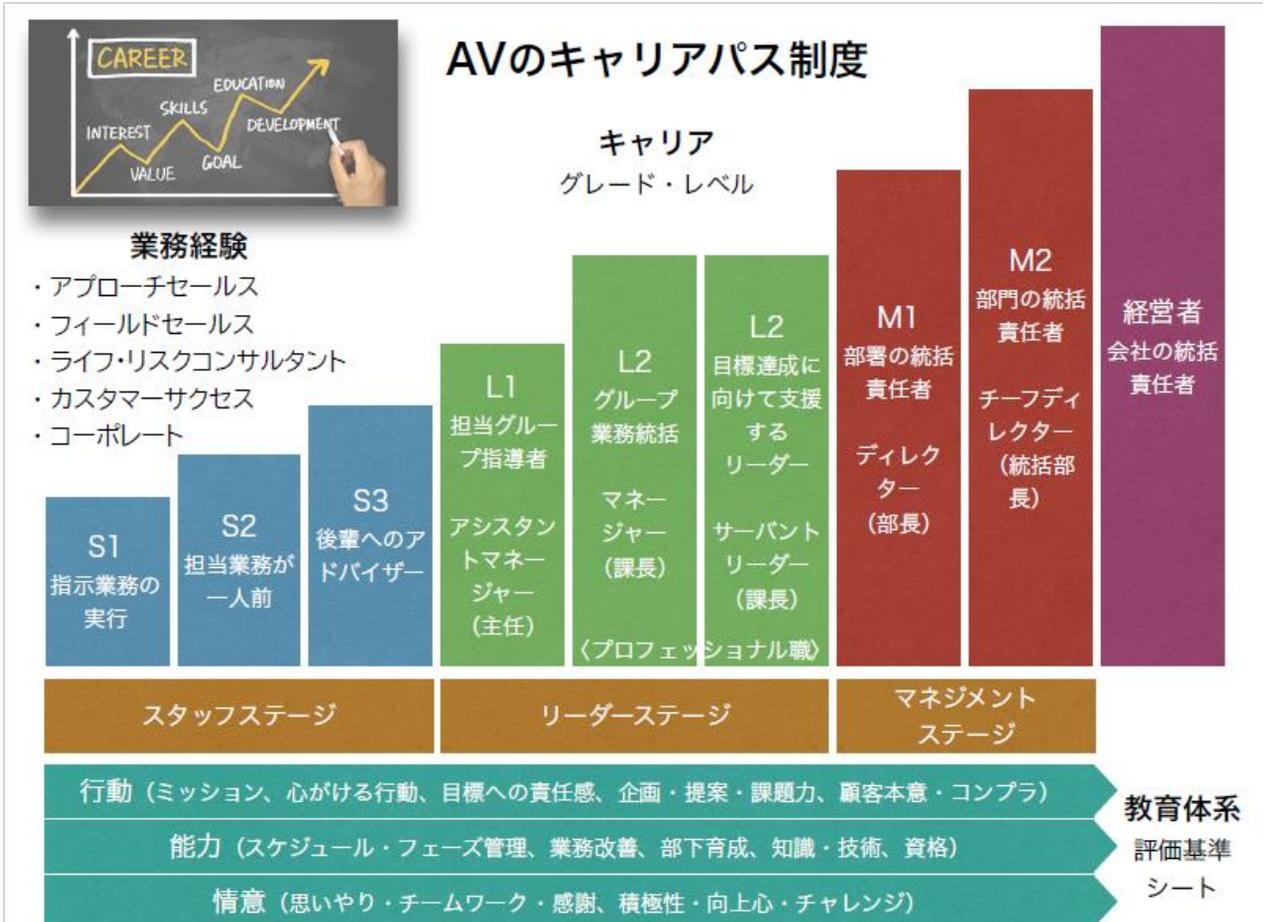
⑥お客様に頼られる人材育成への取り組み

〈宣言〉

エイジェントヴィレッジでは、専門的なスキル及び知識の向上と人間力溢れる人材育成の取り組みとして、制度、会議、研修などを整備しています。FP資格及び関連資格の取得を推奨し、定期的な会議、研修ではコミュニケーションスキルや人間力を高めるワークなどを積極的に取り入れています。評価制度は、定量評価の「業績項目」だけでなく、「行動項目」「能力項目」「情意項目」の定性評価を合わせた総合評価体系を導入し、お客様に頼られる向上心を持った人材を評価する制度としています。

〈取り組み〉

- ・営業員の人事評価体系について、顧客本位の業務運営を実現する観点から、社内で定めた評価基準を基に、各等級に応じた必要スキルを具体的に制定・明示し、昇格を目指すことで、お客様に頼られる人材育成に取り組みました。
- ・取扱商品・サービスや顧客へのアプローチ・提案姿勢と照らし合わせて、営業員に求められるスキル（資格保有を含む）を具体的に社内評価基準に基づいて段階的に提示しスキル向上を図っております。
- ・部署ごとの必要能力にあわせた社内教育を定期的に行うことで、お客様からの多様なご要望に応えることができるプロフェッショナル育成に努めています。
- ・従業員の学び直し教育を積極的に推進しています。
- ・社内教育については、セミナーの感想を共有したり、どのような教育を受けたいかという声を社員から集め、教育へ反映させています。



AgentVillage アカデミー

各自の部署やグレードに合わせた学習コンテンツを配信し、各自好きなタイミングでいつでもどこでも学ぶことができます。



必要資格

グレード毎に必須資格・推奨資格を設け評価基準としています。

【必須資格】 生命保険(一般課程・専門課程・変額・外貨)、損保一般(基礎・自動車・火災・傷害疾病)、FP2級・AFP、T-pec

【推奨資格】 ①生命保険応用課程 ②生命保険大学 ③損保大学課程(専門) ④損保大学課程(コンサルティング) ⑤証券外務員資格 ⑥DCプランナー2級 ⑦健康経営アドバイザー ⑧健康経営エキスパートアドバイザー ⑨CSR検定2級 ⑩ITパスポート

その他自薦資格: 自身が業務遂行上必要と思う資格を予め会社にエントリーした資格。

研修

通年 営業研修(社内講師/対象:営業職)

専門知識、営業スキル、業界知識、プレゼン力の研修

ロープレなどを通してスキルアップを目的とした研修を週1回実施。

年代別のチーム(ヤング研修・おやじ研修)を作り、それぞれの経験に合った内容で取り組んだ。

各社員の課題を持ち寄り、自主的にテーマを考え悩みや不安の解決に繋げた。

お客様のニーズに寄り添い、お客様から頼られる人材育成を目指す。

通年 人間学講座(対象:全社員)

会社のあり方、お客様本位の業務運営についての学習

使用テキスト:「店は客のためにあり 店員とともに栄え 店主とともに滅びる 倉本長治の商人学」

各章ごとに担当者を決めて内容の共有を実施

D: DIGEST 著作物の要約、概要、摘要 摘要(重要な箇所を抜き書きする)

E: EXAMPLE 実例、例題、手本、模範

F: FEEDBACK 意見や評価を求められた際に具体的な改善点を含む感想を述べる。

7~9月 リーダーシップマネジメント研修(外部研修:メットライフ/対象:リーダー職社員)

中間管理職を育成し、代理店組織の拡充と効率化、内部統制を図るための研修として、

リーダーに求められるマインドセット・対話・傾聴・承認・コーチングスキル・チームマネジメント

についてグループワークを実施

営業ブートキャンプ(対象:営業職社員)

目的: 営業基礎力アップ

基本姿勢: 素直、すぐ行動、出来ると自分を信じる

代表、ベテラン社員をコーチに勤務時間の規律管理から営業の姿勢・ロープレでアウトプットを学び、

進捗を週次のマネージャー面談で確認。

付加価値研修(対象:リーダー職社員)

付加価値のつくり方を理解し、生産性を高める。

使用テキスト:「付加価値のつくりかた」

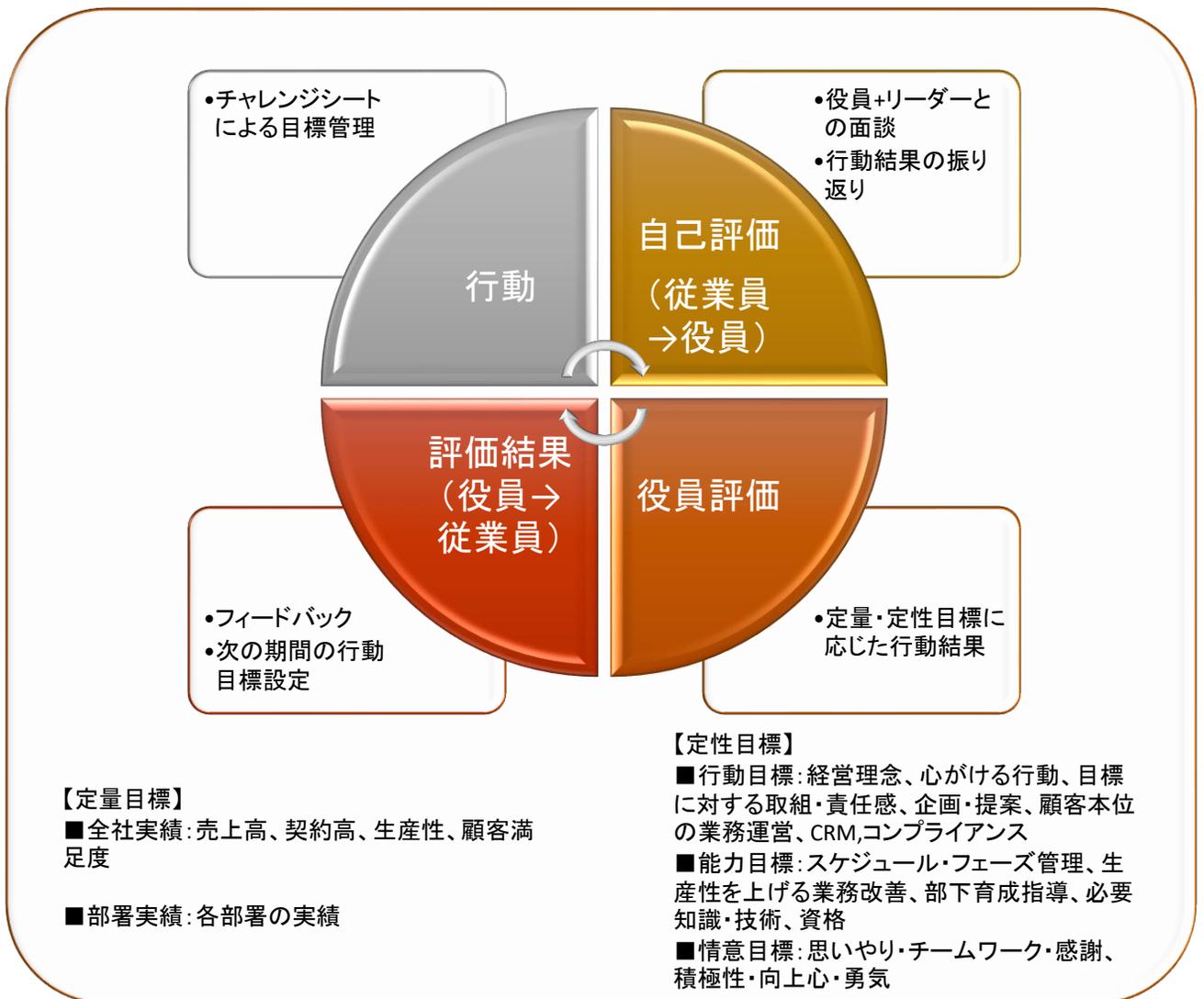
作業量・工数を減らし、その上で同じ成果を上げることが出来ないかを考える。

お客様が何を求め、何を必要としているかを理解し行動することで価値ある存在になることを目指す。

社員向け教育セミナー・研修実績



評価制度



⑦理念経営に基づいた会社づくり

〈宣言〉

エイジェントヴィレッジでは、パーパス(目的・存在意義)を「長寿化を健康で豊かに過ごせる社会にする」として、日々の活動の指針としています。

そして「自分らしく生きる人たちに世界一のHappyと感動を！」を使命(Mission)に、理念(Philosophy)、私たちの価値(Our Value)、ビジョン(Vision)を定めています。

また、心がける行動(Mental Attitude)を策定し、日々の活動の拠り所としています。これらは常に意識ができるよう、社内や会議などで様々な取り組みをし浸透を図っています。

〈取り組み〉

・年初の会議では、1年間の経営方針・スローガンを発表します。四半期の会議ごとにも方針やスローガンは再周知します。

2024年のスローガン:「働く」を明るく、「組織」を強く。

2024年スローガン

「働く」を明るく、「組織」を強く。

知新: 橋本
健康: 河合
着実: 高榎
準備: 近並
全力: 山本
結実: 鎗
喜悦: 瀬口
研鑽: 波津久
勇氣: 村上
善進: 茉由
資格: 都野
捨離: 瀬古
積徳: 安楽
理解: 安倍
行動: 安藤
闊達: 塚田
地道: 石倉
自適: 外狩
栄愛: 宮田
相心: 太田
安堵: 村松

“We are AgentVillage!”
- Trailblazer -

・毎月朝礼の中で1か月間にあったHappyと感動の共有をします。
仕事や私生活であったHappyと感動を共有することで、コミュニケーションをはかります。

・加えてクレド16項目から毎月の心がける行動を決め、月初に自分自身の「心がける行動」を発表します。当月の重点項目をふまえ、自身が具体的にどう行動するか発表し、意識します。
月末には振り返りと行動の共有を行います。

⑧社会の一員の私たち

〈宣言〉

私たちの活動は社会の中の役割の一つです。私たちが住む地球や社会、地域に貢献する気持ちを大事に、社会貢献活動にも取り組んでいきます。地域社会にとってかけがえのない存在であるよう企業活動を行なってまいります。

〈取り組み〉

・全社員でEDGsワークショップに参加しました。カードゲームから何のためにSDGsが必要なのか？ということ考え、自分たちの活動が経済・環境・社会に与える影響を体験しました。

「地球環境月間」として朝礼時に各社員が地球環境についてのスピーチを実施しました。調べた知識を共有することで環境への意識を高めました。

SDGsの取り組み

3 すべての人に健康と福祉を



4 質の高い教育をみんなに



8 働きがいも経済成長も



13 気候変動に具体的な対策を



「自分らしく生きる人たちに、世界一のHappyと感動を！」その想いは本来の業務だけではなく、社会の一員としても同じです。私たちが住む地球・社会・地域に貢献する気持ちを大事に社会貢献活動にも積極的に取り組んでまいります。地域社会にとってかけがえのない存在であるよう活動を進めてまいります。

エイジェントヴィレッジでは、事業活動を通じてSDGsへの取り組みを行っています。

17ゴールから「3、すべての人に健康と福祉を」「4、質の高い教育をみんなに」「8、働きがいも経済成長も」「13、気候変動に具体的な対策を」の目標に取り組んでいます。

3 すべての人に健康と福祉を



チャリティ企画と連動したウォーキングイベントに参加し、期間中歩いた歩数に応じた金額が「グッドネーバース・ジャパン」という団体を通してひとり親家庭のフードバンク「グッドごはん」に寄付されました。

メットライフの社会貢献プログラム「ワンダラー・ドネーション(ODD)」に参加し、公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパンに寄付いたしました。

古切手を収集し公益財団法人メイク・ア・ウィッシュオブジャパンに寄付いたしました。

4 質の高い教育をみんなに



お客様へ身体と心とお金の知識・情報提供として定期的なワークショップ・セミナーを開催しています。

ご登録をいただいた方にはメルマガやニュースレターを配信しています。

常に新しい情報を発信し続けることがお客様の金融リテラシー向上につながり、人生を豊かで安心して過ごしていただけたらと考えております。

8 働きがいも経済成長も



シルバー人材派遣スタッフへGoodLifeレター封入作業の業務を依頼しています。

今まで社員総出で行っていた封入作業でしたが、現在は70代・80代の方々に助けていただいております。

スタッフの方々からも好評で継続希望の声をいただいております。

13 気候変動に具体的な対策を



エイジェントヴィレッジでは社員の健康を守る健康経営と、エイジェントヴィレッジが取り組む「13.気候変動に具体的な対策を」のSDGsの観点から、社内・テレワークの温度を夏：28℃、冬：22℃に設定し、各自が首掛け扇風機や卓上扇風機を利用し熱中症の予防、エネルギー不足による節電に貢献しました。

プロギンイベントに参加し、近隣地域の清掃活動を行いました。

「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7及び補充原則 (これらに付されている(注)を含む)に示されている内容との対応関係

エイジェントヴィレッジで取り組んでいる「お客様本位の業務運営に関する方針」について、金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7及び補充原則(これらに付されている(注)を含む)に示されている内容との対応関係は以下のとおりとなります。

金融庁 顧客本位の業務運営に関する原則		エイジェントヴィレッジ お客様本位の業務運営に関する方針①～⑧ 取組方針における該当箇所
【顧客の最善の利益の追求】	原則 2	①お客様の最善の利益の追求〈宣言〉〈取組み〉
	(注)	①お客様の最善の利益の追求〈取組み〉
【利益相反の適切な管理】	原則 3	②客観性と公平性 利益相反の適切な管理〈宣言〉〈取組み〉
	(注)	③料金・手数料の明確化〈取組み〉
【手数料等の明確化】	原則 4	③料金・手数料の明確化〈取組み〉
【重要な情報の分かりやすい提供】	原則 5	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈宣言〉〈取組み〉
	(注 1)	⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈宣言〉〈取組み〉
	(注 2)	非該当 ※1
	(注 3)	⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈宣言〉〈取組み〉
	(注 4)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈宣言〉〈取組み〉
	(注 5)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈宣言〉〈取組み〉
【顧客にふさわしいサービスの提供】	原則 6	①お客様の最善の利益の追求〈取組み〉
	(注 1)	①お客様の最善の利益の追求〈取組み〉
		②客観性と公平性 利益相反の適切な管理〈取組み〉
		③料金・手数料の明確化〈宣言〉〈取組み〉
		⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈取組み〉
	(注 2)	非該当 ※1
	(注 3)	非該当 ※2
	(注 4)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈取組み〉
		⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈取組み〉
(注 5)	④重要なこと、難しいことをわかりやすく〈取組み〉	
	⑤お客様にふさわしいサービスの提供〈取組み〉	
(注 6)	非該当 ※2	
(注 7)	非該当 ※2	
【従業員に対する適切な枠組み等】	原則 7	②客観性と公平性 利益相反の適切な管理〈宣言〉 ⑥お客様に頼られる人材育成の取組み〈取組み〉〈キャリアパス制度〉 〈必要知識・技術・資格〉〈評価制度〉
	(注)	⑥お客様に頼られる人材育成の取組み〈取組み〉〈キャリアパス制度〉 〈必要知識・技術・資格〉〈評価制度〉
補充原則1	基本理念	非該当 ※2
補充原則2	体制整備	非該当 ※2
	注1	非該当 ※2
	注2	非該当 ※2
補充原則3	金融商品の組成時の対応	非該当 ※2
	注1	非該当 ※2
	注2	非該当 ※2
	注3	非該当 ※2
補充原則4	金融商品の組成後の対応	非該当 ※2
	注1	非該当 ※2
	注2	非該当 ※2
	注3	非該当 ※2
補充原則5	顧客に対する分かりやすい情報提供	非該当 ※2
	注1	非該当 ※2
	注2	非該当 ※2

※1 代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨は実施していないため

※2 代理店として金融商品の組成は実施していないため

事業概要

会社概要

社名	株式会社エイジェントヴィレッジ
本店	〒461-0004 名古屋市東区葵3-22-8 ニューザックビル6階
Tel	0120-169-771(フリーダイヤル) 052-930-5177(本店)
創立	2004年 10月
代表	代表取締役 宮田弘文
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ロングライフ・コンサルティング・ファイナンシャル・コンサルティング・生命保険・損害保険の代理店業・金融商品仲介業(IFA)・企業型確定拠出年金制度



取り扱い保険会社・証券会社

生命保険:

メットライフ生命保険株式会社、ジブラルタ生命保険株式会社、
マニユライフ生命保険株式会社、アクサ生命保険株式会社、アフラック生命保険株式会社、
エヌエヌ生命保険株式会社、オリックス生命保険株式会社、
東京海上日動あんしん生命保険会社、SOMPOひまわり生命保険株式会社、
三井住友海上あいおい生命保険株式会社、FWD生命保険株式会社、大同生命保険株式会社、
ソニー生命保険株式会社、メディケア生命保険株式会社

損害保険:

三井住友海上火災保険株式会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、
Chubb損害保険株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、AIG損害保険株式会社、
損害保険ジャパン株式会社、日新火災海上保険株式会社

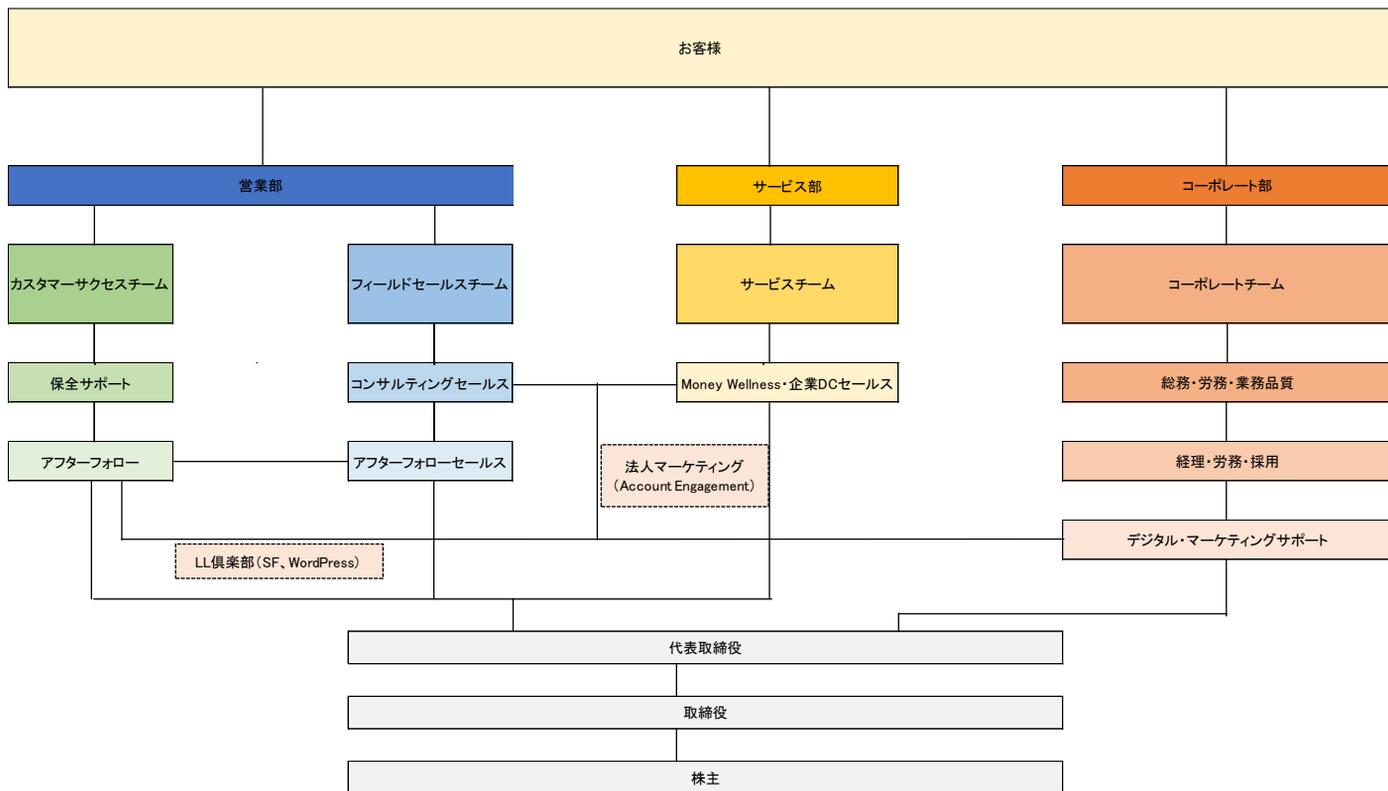
証券会社:

株式会社SBI証券

確定拠出年金:

SBIベネフィット株式会社

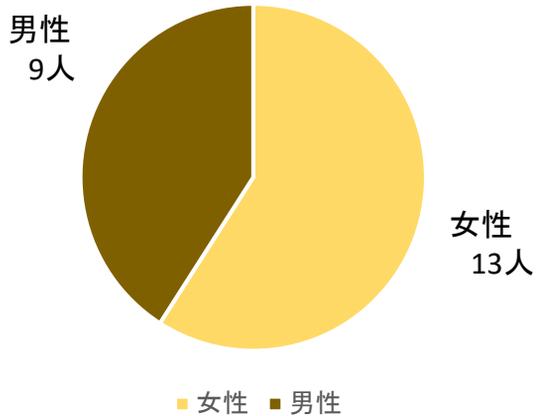
組織図



男女別割合

事業所人数 22人

20代	3人
30代	5人
40代	6人
50代	4人
60代	3人
70代	1人



2004年10月15日	株式会社エイジェントヴィレッジ設立
2004年12月	FP事務所、アリコジャパン(現メットライフ生命)の専属代理店として営業開始 愛知県のドクター向け、名古屋市医師協同組合と提携
2005年12月	保険会社、保険募集人向けのコンサル・教育を目的とした株式会社ビジョナリーサポートを共同出資者として設立
2006年	生命保険7社、損害保険4社の乗合代理店として登録 株式会社リンクサテライトへ出資
2007年	日興コーディアル証券にて金融商品仲介業を登録
2008年	※リーマンショック・世界金融危機 香港金融セミナー・ツアー開催 企業向けに「Good Lifeサービス」スタート 個人向けGood Lifeレター創刊(4月)
2009年	創立5周年 登録証券会社をLPL証券(現PWM証券)へ変更 名医と共同で名古屋市医師会マーケット契約拡大
2010年	有限会社フロムハーツ合併、有限会社一翔保険事業合併 社員5名
2011年	※東日本大震災 SBI証券登録開始
2012年	保険ショップを三洋堂書店のFCとしてスタート 社員9名 マレーシア不動産視察 代表宮田がNPO法人日本FP協会愛知支部支部長に就任
2013年	メットライフアリコにて、2012年年間総合契約高(ANP)1位を受賞
2014年	創立10周年 メットライフの経営サポートプログラム参加により、経営視点の取り組みを強化 安藤由美子保険事務所合併
2015年	現在の千種事務所へ移転、働きやすいオフィスデザインの採用 ロゴ・HPを一新 三ヶ年計画策定 船井総合研究所のコンサルティングを開始 採用媒体によるリクルート開始 社員11名
2016年	医師向け経営と財務の情報誌Leaders医院进行を創刊 Leaders会員285医院へ送付
2017年	「顧客本位の業務運営」宣言 WiseOffice2、セールスフォース、MFクラウドなどデジタル・クラウド化の導入を加速 CSR活動として、認知症サポーター、日本対がん協会のリフォーライフ参加 新ミッションを社員全員で協議して決定 保険ショップ閉鎖

2018年	100年時代のライフプラン「Money Wellness」サービスを開始 健康経営優良法人2018認定 メットライフ生命マグネットエージェンシー認定 がん企業アクションパートナー参加 株式会社HIT合併 乗合生保14社、損保5社
2019年	創立15周年 2023年に向けた中期経営計画発表 健康経営優良法人2019年認定 社員数20名
2020年	※新型コロナウイルス発生 テレワーク勤務の開始 (有)リスクファイナンス研究所合併 少額短期保険取扱開始 Money Wellness®商標登録 健康経営優良法人2020年認定
2021年	健康経営優良法人2021ブライツ500認定 (有)リスクファイナンス研究所 閉鎖 名東支店 閉鎖
2022年	健康経営優良法人2022ブライツ500認定 健康経営優良事業所表彰 一般社団法人生命保険協会 代理店業務品質評価申込 働きがい・働き方改革(フレックスタイム制導入) 固定電話廃止 Dialpad導入(クラウド電話) ウクレレ部発足
2023年	健康経営優良法人2023ブライツ500認定 健康経営優良事業所表彰 一般社団法人生命保険協会 代理店業務品質評価 認定(認定代理店42社内) TS総研 合併
2024年	健康経営優良法人2024ブライツ500認定 一般社団法人生命保険協会 代理店業務品質評価 認定(認定代理店83社内) 100ten school事業買収 100ten school事業部設立

これからもお客様がHappyと感動で満たされて
社員がHappyで感動に溢れて働けるように
何をすべきかを最優先に考え日々取り組んでまいります

社名

株式会社エイジェントヴィレッジ

報告対象期間

2023年度(2023年10月～2024年9月)の活動を掲載しています。

報告書発行

2024年11月

本報告書に関する問い合わせ先

株式会社エイジェントヴィレッジ

〒461-0004 名古屋市東区葵3-22-8 ニューザックビル6F

Tel 052-930-5177 Fax 052-930-5179

E-mail: info@agentvillage.jp

HP: <https://agent-v.com/>



